

#ISV Survey 2019

Rapporto sull'indagine Italia Startup Visa

EXECUTIVE SUMMARY



Gennaio 2020



Ministero dello Sviluppo Economico

Direzione Generale per la Politica Industriale, l'Innovazione e le PMI
Divisione VI - Politiche per le PMI, il movimento cooperativo e le startup innovative,
responsabilità sociale d'impresa e cooperazione industriale internazionale

Il programma ISV

Negli ultimi anni il Governo italiano ha adottato una serie di importanti misure finalizzate a sostenere e rafforzare l'ecosistema nazionale dell'innovazione, tra queste iniziative un ruolo particolare è stato giocato dallo Startup Act lanciato nel 2012. All'interno di questa politica si inserisce [Italia Startup Visa \(ISV\)](#), il programma di "migrant entrepreneurship" lanciato nel 2014 dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) per l'attrazione di imprenditori non UE che intendono costituire una startup innovativa nel nostro Paese.

Il programma persegue un obiettivo principale: attrarre nel nostro Paese talenti imprenditoriali da tutto il mondo, invitandoli a scegliere l'Italia come sede per la loro impresa innovativa.

Attraverso una procedura semplificata e digitale, ISV facilita la concessione del visto d'ingresso per lavoro autonomo a beneficio di cittadini non UE che intendono avviare, individualmente o in team, una startup innovativa in Italia. Più specificamente, le semplificazioni introdotte riguardano la fase autorizzativa cui i cittadini stranieri sono soggetti ai fini dell'ingresso nel nostro Paese per l'esercizio di attività di natura imprenditoriale e che, in caso di esito positivo, culmina nell'erogazione di un *nulla osta* all'ottenimento del visto per lavoro autonomo.

A esprimere una valutazione tecnica sulla proposta imprenditoriale dei candidati è il Comitato ISV, composto da figure specializzate appartenenti alle cinque Organizzazioni chiave dell'ecosistema nazionale dell'innovazione: [PNICube](#) in rappresentanza degli incubatori universitari, [IBAN](#) per i business angel, [AIFI](#) per i fondi di venture capital, [APSTI](#) per i parchi scientifici e tecnologici e [NETVAL](#) per gli uffici di trasferimento tecnologico.

Inoltre, la Segreteria del Comitato, istituita presso la DG per la Politica Industriale, l'Innovazione e le PMI del MISE, supervisiona le diverse fasi della candidatura, assicura il coordinamento con le amministrazioni coinvolte (es. rappresentanze diplomatiche, Questure, Camere di Commercio), e offre ai beneficiari del programma un canale di supporto diretto per affrontare agevolmente il processo migratorio e le prime fasi dell'attività imprenditoriale.

Sin dai suoi primi passi il programma ISV è sottoposto a un monitoraggio strutturato, curato dalla stessa Segreteria. I principali risultati sono resi noti al pubblico attraverso report trimestrali ISV, che presentano ed aggiornano, di edizione in edizione, le più recenti evidenze sul numero delle candidature e dei Paesi di provenienza degli imprenditori, sui loro curriculum accademici e professionali, e su molto altro.

Il programma è stato capace di generare un interesse diffuso come testimoniato dall'elevato numero delle candidature registrate (481 al 31 dicembre 2019) e dei Paesi di provenienza delle stesse (49), evidenziando il forte potenziale attrattivo del nostro Paese. Si è ritenuto così opportuno realizzare un'indagine supplementare, volta a completare le evidenze statistiche disponibili e raccogliere nuove informazioni di tipo qualitativo sul percorso migratorio e imprenditoriale intrapreso dai detentori del visto startup.

Obiettivi e metodologia dell'indagine

Per completare il patrimonio informativo, tra il luglio e l'agosto del 2019 il MISE ha avviato un'indagine rivolta ai beneficiari del visto startup.

La survey è stata realizzata attraverso la somministrazione di un questionario, compilabile online, inviato via email ai 232 beneficiari del programma, con una duplice finalità: a) rilevare in modo dettagliato ed esaustivo lo stato attuale del percorso migratorio; b) raccogliere dalla viva voce degli aspiranti imprenditori le valutazioni sull'esperienza nell'avvio della startup.

La disseminazione è stata avviata il 18 luglio 2019 e accompagnata da una campagna di sensibilizzazione telefonica per assicurare un elevato livello di partecipazione, per terminare alla fine di agosto 2019, quando il livello di rappresentatività delle informazioni ottenute dai diversi gruppi di rispondenti è stato ritenuto soddisfacente.

Parallelamente al monitoraggio dei livelli di partecipazione, la Segreteria ha avviato un'interlocuzione tecnica con i Ministeri partner per ottenere un quadro completo e aggiornato delle informazioni di natura amministrativa sullo status migratorio (data di ritiro del visto e del permesso di soggiorno, tipologia, eventuali riunificazioni familiari etc.), tali da ovviare alle mancate risposte e ottenere una copertura "censuaria" della popolazione fondata su fonti ufficiali.

Ciò ha permesso di avere un quadro più completo sui punti di forza e di debolezza del programma, nonché sulle sfide e sulle opportunità che hanno caratterizzato l'esperienza imprenditoriale dei partecipanti.

Livello di partecipazione

Dei 232 cittadini stranieri eleggibili per il visto startup al 30 giugno 2019, i rispondenti alla survey sono stati 111, per un tasso di partecipazione complessiva pari al 47,8%.

Adottando un approccio incentrato sull'obiettivo ultimo perseguito dal programma – l'attrazione di imprenditori innovativi nel nostro Paese è possibile distinguere tre tipologie di rispondenti, in relazione al percorso effettivamente svolto:

- gli "startupper", ossia i cittadini non UE che sono riusciti a creare una startup innovativa;
- i "newcomer", categoria che comprende i "nuovi arrivati" in Italia ossia coloro che si apprestano a fondare una startup innovativa;
- i "leaver", infine, cioè quelle persone che hanno "abbandonato" il programma Italia Startup Visa, modificando l'iniziale proposito migratorio o imprenditoriale.

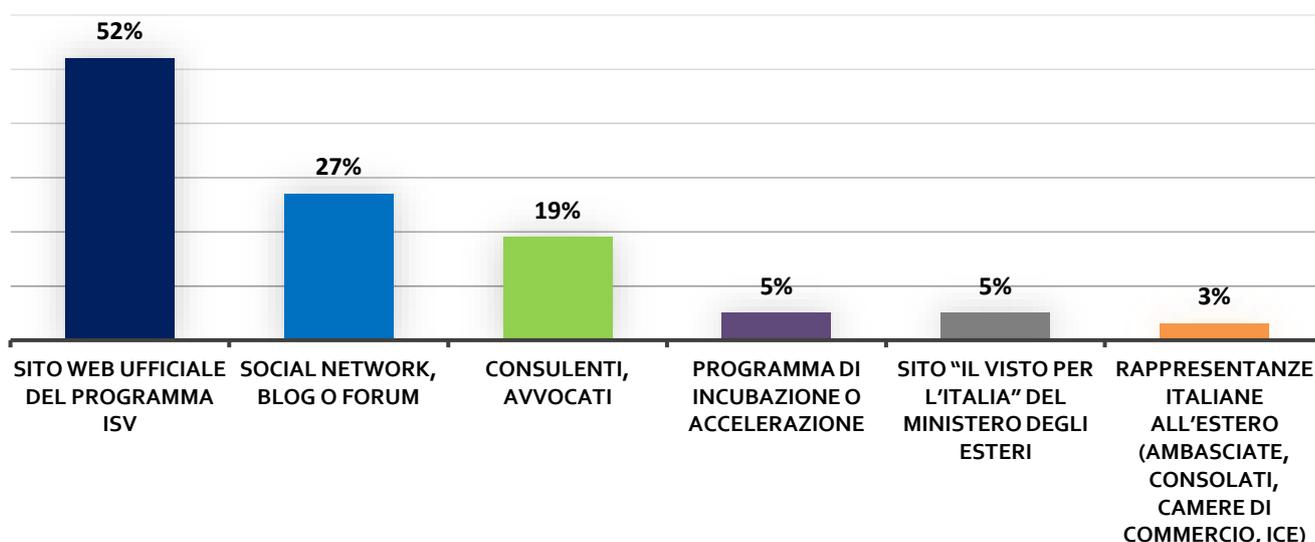
Risultati dell'indagine: valutazioni sull'esperienza migratoria

L'indagine permette di individuare i diversi stadi d'avanzamento del percorso migratorio e imprenditoriale di un cittadino non UE che intenda realizzare una startup innovativa in Italia, distinguendo tra le **prime tappe, l'arrivo e soggiorno in Italia** e **l'esperienza imprenditoriale** vera e propria.

Nell'analizzare le prime tappe dell'esperienza in Italia emerge che più della metà dei rispondenti ha indicato che **quella online risulta la modalità di gran lunga prevalente nel reperire informazioni sul programma Startup Visa** e nell'accedere ai suoi principali materiali, tra cui le Linee Guida ISV e i rapporti periodici di monitoraggio. Il sito ufficiale del programma ricopre, in questo contesto, un ruolo preminente. Ad esso si aggiungono, in via secondaria, i canali online non istituzionali, quali social network, blog e forum, che veicolano le informazioni riportate nel sito web di ISV e fungono da collegamento indiretto con l'utente. Altre forme di mediazione quali le attività promozionali del network nazionale degli incubatori e degli acceleratori, o della rete di rappresentanza diplomatico consolare e commerciale italiana all'estero (ambasciate, consolati, camere di commercio, Agenzia ICE), hanno interessato un ridotto numero di intervistati.

Principali strumenti tramite cui i candidati hanno conosciuto ISV

(valori %; n. rispondenti = 111, risposte multiple)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

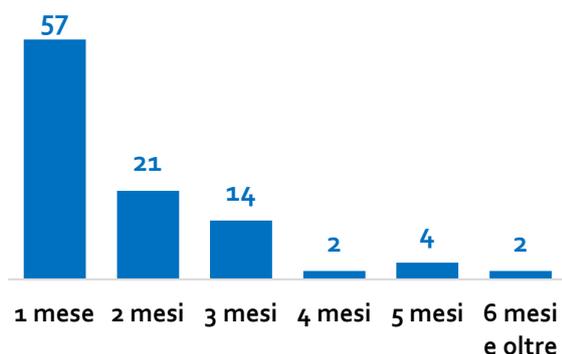
Per quanto riguarda il **tempo trascorso tra il rilascio del nulla osta ISV e l'ingresso in Italia**, l'esperienza dei partecipanti evidenzia l'assenza di significative criticità tra l'appuntamento consolare e il rilascio del visto d'ingresso, segnalando un punto di forza dell'iter burocratico: **per il 57% dei partecipanti all'indagine, il tempo trascorso tra il rilascio del nulla osta e l'ingresso in Italia è risultato al massimo pari a 1 mese.**

Diverso è il discorso per ciò che concerne la fase di **rilascio del permesso di soggiorno**. Da rilevare, **che, se il 34% non segnala alcun problema, il 27% degli intervistati evidenzia alcune criticità.** Tra le principali criticità: quelle di **natura linguistica** nelle comunicazioni e di **ridotta conoscenza del**

programma ISV rilevate in sede di richiesta del documento, fase che vede principalmente coinvolte le Questure. Rimarcando il ruolo rilevante ricoperto da quest'ultime nella fornitura di assistenza agli utenti finali, si registrano difficoltà soprattutto all'interno di quegli uffici che si trovano in posizioni decentrate o che sono di piccole dimensioni. Considerando il moderato numero di richieste di permesso di soggiorno che pervengono a questi uffici, la probabilità di incontrare i sopra menzionati ostacoli risulta elevata.

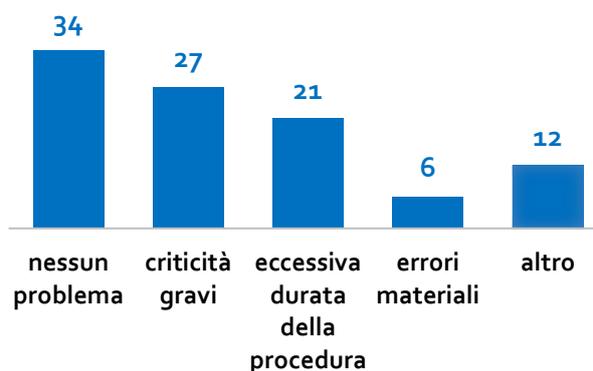
Tempo trascorso tra il rilascio del nulla osta e l'ingresso in Italia

(valori %; n. rispondenti = 92)



Problematiche emerse durante il rilascio del permesso di soggiorno

(valori %; n. rispondenti = 111)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Risultati dell'indagine: valutazioni sull'esperienza imprenditoriale

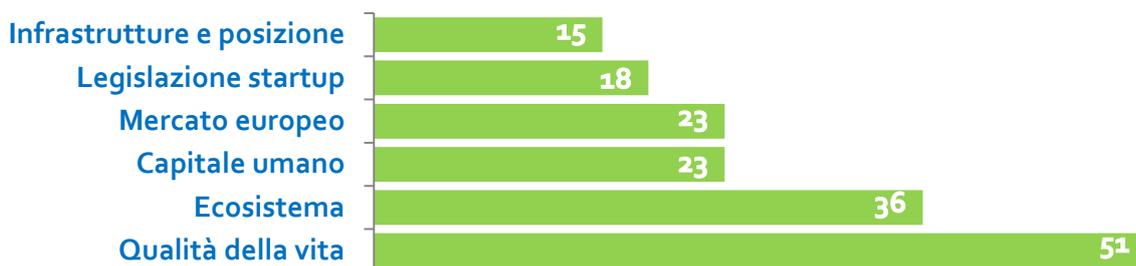
La seconda parte del questionario si rivolge a un segmento più circoscritto tra i potenziali detentori del visto startup, vale a dire a **coloro che hanno costituito una startup innovativa in Italia**.

Un primo dato d'interesse da evidenziare è che la quasi totalità dei 57 "startupper" è in possesso di un titolo di studio universitario, nella metà dei casi di alto livello. Inoltre, in linea con il trend nazionale, circa una startup su quattro ha scelto **Milano** come città sede della propria attività. La maggior parte delle startup opera nel **settore digitale** e delle **tecnologie emergenti**.

Emerge poi per la maggioranza dei rispondenti che il **principale fattore di attrattività del nostro Paese è attribuibile alla qualità della vita**: un'attitudine culturale aperta, ricchezza del patrimonio storico e artistico, una elevata sensibilità riguardo alle pari opportunità, nonché l'accesso a un sistema educativo e sanitario di elevata qualità, sono citati come punti di forza del nostro Paese da oltre la metà dei rispondenti.

Tra gli altri elementi favorevoli, spiccano: **elevate potenzialità dell'ecosistema che caratterizza le startup italiane** (servizi di incubazione, presenza di altre aziende innovative e un sistema della ricerca di alto livello), **capitale umano altamente qualificato e creativo**, e **l'accesso al mercato unico europeo**.

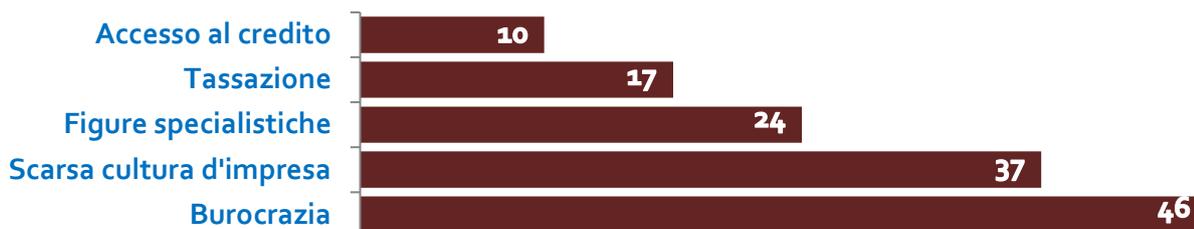
Principali vantaggi nel fare business in Italia (valori %; n. rispondenti = 43, risposte multiple)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Di contro, alcuni lamentano che alcune difficoltà nel fare business in Italia sono attribuibili a procedure per l'avvio d'impresa troppo lunghe ed onerose (46%), ad una cultura imprenditoriale diversa (37%) e alla difficoltà di reperire figure professionali altamente specialistiche (24%).

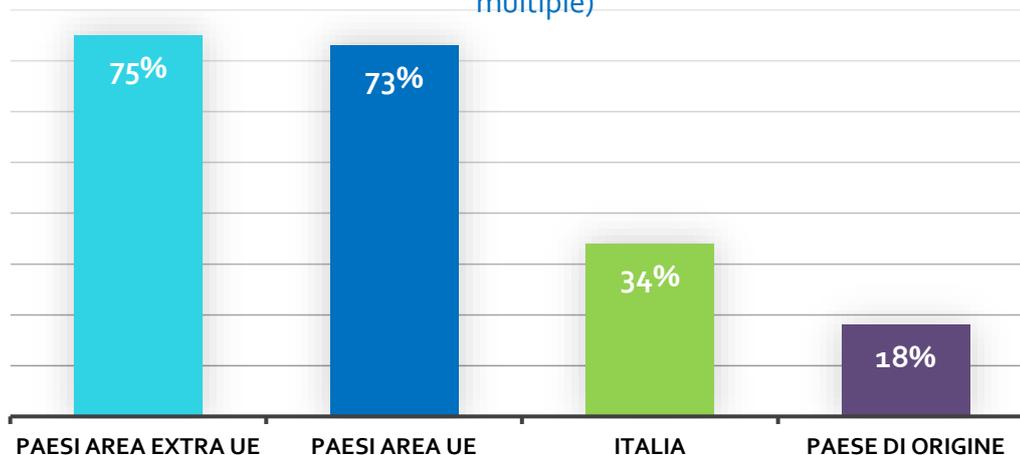
Principali difficoltà nel fare business in Italia (valori %; n. rispondenti = 45, risposte multiple)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Analizzando più da vicino alcuni aspetti legati all'esperienza imprenditoriale, l'indagine permette di scattare una fotografia sull'attuale stadio di sviluppo delle startup: escludendo le imprese in liquidazione o cessate, **quasi il 40% degli intervistati dichiara che la propria impresa si colloca in una fase di sviluppo, il 21% opera già sul mercato, mentre il 16% si considera in una fase di scale-up.** I principali mercati di destinazione dei prodotti e servizi offerti dalle startup in esame sono esteri, con un forte equilibrio tra Paesi UE e non UE (diversi, in quest'ultimo caso, da quello di origine); solamente il 34% segnala di avere l'Italia come mercato di riferimento, mentre il 18% esporta il proprio fatturato nel Paese di origine.

Principali mercati di destinazione (valori %; n. rispondenti = 56, risposte multiple)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Nel contempo, **una quota di detentori del visto (43%) segnala di costituire la propria impresa online** (al di fuori quindi dell'obbligo notarile). Nonostante l'ampio spettro di agevolazioni dedicate alle startup innovative, alcune di esse, come per esempio Smart&Start Italia e gli incentivi fiscali per gli investitori nel capitale di rischio, non sono state menzionate dai rispondenti. Moderato appare l'utilizzo di altri strumenti pubblici, tra cui il credito d'imposta R&S, l'iper-ammortamento per l'acquisto di apparecchiature digitali, l'accesso preferenziale al Fondo di Garanzia per le PMI. Questo modesto impiego degli incentivi appare attribuibile, almeno parzialmente, a una scarsa conoscenza delle varie agevolazioni messe a disposizione.

Grado di utilizzo incentivi pubblici (valori %; n. rispondenti = 56)



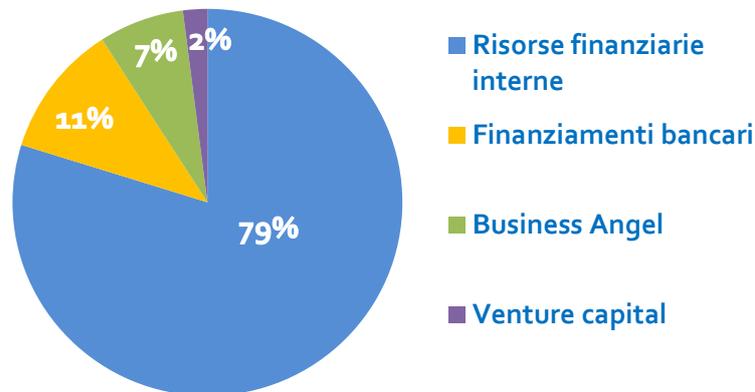
Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

*Ciascuno degli altri numerosi incentivi pubblici è utilizzato da meno dell'1% dei rispondenti

Sul fronte finanziario, il **79% degli startupper stranieri dichiara di aver attinto dalle proprie disponibilità personali per l'avvio e lo sviluppo d'impresa**. Le fonti di approvvigionamento esterne (finanziamenti bancari, business angel, venture capital) risultano al momento poco utilizzate.

Principali fonti di finanziamento

(valori %; n. rispondenti = 56)

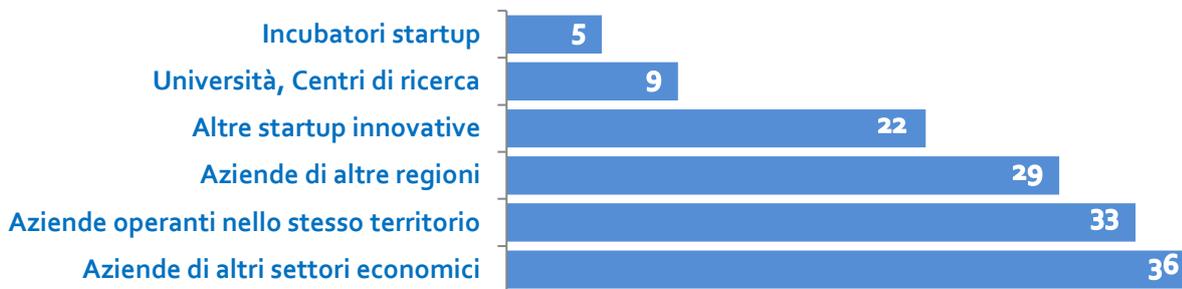


Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Sostenuto appare invece il radicamento degli startupper esteri nei territori italiani di residenza, specie se si guarda alle collaborazioni stabilite con le imprese operanti in altri settori economici e nella stessa area territoriale. Più modeste invece le relazioni con le università, i centri di ricerca, i parchi scientifici e tecnologici.

Grado di collaborazione con altri attori dell'ecosistema dell'innovazione

(valori %; n. rispondenti = 55, risposte multiple)



Fonte: elaborazioni degli autori indagine ISV, luglio-agosto 2019

Due casi di successo legati al programma ISV

A più di cinque anni dall'avvio del programma, Italia Startup Visa ha assistito lungo la sua storia ad alcuni casi di successo, a dimostrazione del buon funzionamento e dalle elevate potenzialità offerte da questa policy. Imprenditori stranieri che non solo hanno scelto il nostro Paese quale meta d'investimento per la creazione del loro business ma che hanno poi portato a compimento il loro progetto imprenditoriale in modo concreto e con risultati di notevole interesse. Questi partecipanti, dopo aver completato l'iter di richiesta del visto d'ingresso ISV in Italia e aver fondato una startup innovativa, sono infatti riusciti ad

affermarsi nel mercato locale e a registrare risultati molto positivi in termini di fatturato e di ritorno economico.

Il primo esempio di progetto imprenditoriale di successo è quello di **Fueguia 1833**, una startup **costituita nel 2015** che produce fragranze partendo da aromi naturali che derivano da piante tipiche della Patagonia, fondata a Milano dall'imprenditore argentino **Julian Francisco Bedel**.

La sua startup si compone di un **team di 14 membri** e ha registrato un **fatturato che oscilla tra 1,5-2 milioni di euro nel 2018**. L'innovatività dell'azienda deriva, oltre che dalle moderne tecniche di produzione, dal rapporto con fornitori che rispettano elevati standard in materia di sostenibilità e impatto ambientale, garantendo la tracciabilità di tutti gli ingredienti e la massima trasparenza nei confronti dei consumatori. Dopo Milano, Julian ha deciso di aprire altre boutique a Mosca, New York, Stoccolma e Tokyo, confermando però il capoluogo lombardo come sede principale.

Il secondo caso è rappresentato da **Routes Software**, un'azienda **fondata nel 2015 a Lomazzo (Como)** da **Denis Bulichenko**, imprenditore e sviluppatore di software, di **nazionalità russa**. La sua startup si occupa della programmazione, sviluppo e gestione di mobile app funzionanti su diversi sistemi operativi, aventi per oggetto la promozione dell'offerta turistica nazionale, il suo prodotto di punta è **Peakvisor**, un'applicazione per dispositivi mobile che fornisce un software di identificazione delle vette montane che utilizza un avanzato sistema di mappe 3D per attività outdoor e di orienteering in tutto il mondo. L'idea ha riscosso notevole successo sul panorama digitale, tanto che PeakVisor è comparsa nella lista "App of the Day" curata da Apple. Inoltre si registrano più di 400.000 utenti attivi in tutto il mondo, numero che risulta essere in costante crescita, con una media di circa 40.000 utenti unici mensili. Tutto questo si è tradotto nel **2018 in un fatturato vicino ai 2 milioni di euro**.

Principali indicazioni di policy

In un contesto mondiale sempre più competitivo, allargato e interconnesso, attrarre imprenditori stranieri in Italia rappresenta un fattore importante per la crescita. A riguardo, il presente lavoro ha cercato di evidenziare come, pur operando in un contesto altamente specifico, un programma ambizioso e improntato alla concretezza come ISV possa contribuire a raggiungere tale obiettivo.

ISV è stato capace di generare un interesse diffuso, come testimoniato dall'elevato numero delle candidature registrate (481 al 31 dicembre 2019) e dei Paesi di provenienza delle stesse (49), evidenziando il forte potenziale attrattivo del nostro Paese. Come emerso dall'indagine, molti dei destinatari del visto intendono trasformare il proprio soggiorno in un progetto permanente di lungo periodo, attratti dalle prospettive del mercato italiano, dagli elevati standard di qualità della vita, da un ecosistema dell'innovazione favorevole e da un livello elevato di capitale umano.

Allo stesso tempo, l'indagine ha portato alla luce anche criticità e spunti utili per formulare indicazioni di policy. Tali raccomandazioni si pongono l'obiettivo di sfruttare pienamente il potenziale del programma ISV.

1. REALIZZARE UNA STRATEGIA DI COMUNICAZIONE AMPIA E STRUTTURATA PER ATTRARRE TALENTI IN ITALIA

Un primo elemento di criticità è stato riscontrato nella difficoltà di raggiungere la totalità della platea potenziale del programma ISV, la cui diffusione appare ancora limitata, mancando di risorse per una strategia di comunicazione ad ampio raggio. In tal senso, potrebbe essere decisivo definire una strategia di comunicazione strutturata, garantendo così una più ampia esposizione verso i mezzi di informazione e divulgazione, con particolare riferimento a quelli digitali e esteri. Per raggiungere tale obiettivo, si potrebbero adottare una serie di azioni volte a:

- 🇮🇹 **Incentivare una maggiore mobilitazione per diffondere e divulgare la conoscenza del programma ISV all'estero**, attraverso il coinvolgimento del Sistema Italia nel mondo (reti diplomatiche e consolari, Agenzia ICE, Camere di Commercio, Istituti di Cultura italiani all'estero) e quindi, a cascata, del relativo network relazionale connesso ai suddetti attori.
- 🇮🇹 **Produrre materiali di comunicazione strutturati e mirati**, in grado di comunicare efficacemente le agevolazioni, essere distribuiti in modo sistematico e diffuso, essere prodotti non solo in lingua inglese ma anche nelle lingue dei principali Paesi target per raggiungere meglio la stampa locale e gli opinion maker.
- 🇮🇹 **Condurre un'attività di sensibilizzazione nei confronti dei mercati emergenti attraverso azioni di showcase**, mettendo in evidenza e diffondendo la conoscenza di progetti di startup straniere già avviati e consolidati così da attrarre soggetti di Paesi sinora sottorappresentati e interessati ad accedere tanto al mercato europeo quanto ai settori trainanti dell'economia italiana.
- 🇮🇹 **Rilanciare il programma Italia Startup Hub (ISH)** presso gli stranieri già detentori di permesso di soggiorno, al fine di facilitare un numero sempre più consistente di studenti e ricercatori non UE che, dopo il conseguimento del titolo accademico, intendono estendere il loro soggiorno in Italia per avviare una startup innovativa.

2. MIGLIORARE I SERVIZI DI ACCOMPAGNAMENTO STRUTTURALI E AUMENTARE IL COINVOLGIMENTO DEGLI ATTORI DELL'ECOSISTEMA DELL'INNOVAZIONE

Un secondo elemento di criticità evidenziato dall'indagine riguarda le difficoltà incontrate dai nuovi arrivati nell'orientamento all'interno del mondo dell'impresa in Italia. Sapersi muovere nell'ambito imprenditoriale italiano presenta vari profili di complessità, attribuibili sia ad aspetti riguardanti il quadro normativo che quello culturale. A tal proposito si potrebbe promuovere un più elevato livello di integrazione e scambio di informazioni dei partecipanti al programma con l'ecosistema che li circonda. Azioni specifiche dovrebbero essere quindi realizzate per:

- 🇮🇹 **Promuovere una maggiore interconnessione tra l'ecosistema delle startup e la realtà imprenditoriale degli startupper stranieri**, aumentando il coinvolgimento delle organizzazioni che ricoprono un ruolo da intermediarie nell'ecosistema nazionale: incubatori universitari e acceleratori privati, uffici di trasferimento tecnologico, parchi scientifici e tecnologici, punti di innovazione digitale, competence center, i quali potrebbero sia attrarre che accompagnare giovani di talento stranieri nella fase di creazione e sviluppo delle attività.
- 🇮🇹 **Potenziare la trasmissione di informazioni tra le amministrazioni e le istituzioni pubbliche coinvolte nel programma e i detentori del visto startup**, prestando particolare attenzione agli uffici di piccola dimensione o situati in una posizione periferica, per i quali l'assenza di economie di scala rende più probabile la presenza di barriere linguistiche o di altro tipo.

- **Favorire la cooperazione tra startup e, in particolare, facilitare l'incontro tra i "nuovi arrivati" e gli imprenditori stranieri già insediati in Italia da tempo** e che, quindi, potrebbero dare supporto e fornire informazioni utili riducendo anche eventuali barriere linguistiche e culturali.

3. FACILITARE L'ACCESSO AL VENTURE CAPITAL E AL CREDITO BANCARIO

Un terzo elemento di criticità è rappresentato dalle **difficoltà incontrate dagli imprenditori stranieri nel disporre di sufficienti risorse economiche per affrontare i costi di gestione connessi all'avvio delle startup**. In tal senso, il ricorso a risorse proprie rappresenta la fattispecie di gran lunga più frequente, vista la limitata disponibilità di fonti di approvvigionamento esterne, sia in termini di credito che di capitale di rischio.

Inoltre, si registra un potenziale inespresso anche nell'utilizzo dei vari strumenti pubblici rivolti alle startup e alle imprese innovative, quali ad esempio gli incentivi specificatamente dedicati alla nascita e sviluppo delle startup o anche il credito d'imposta per investimenti in R&S. Ciò appare attribuibile principalmente alla scarsa conoscenza di questi strumenti. A fronte di ciò, sarebbe importante:

- **Promuovere una maggiore interazione tra gli startupper esteri e gli attori nazionali, siano essi intermediari finanziari o corporate, che operano nel mercato nazionale del venture capital**, quali fondi di venture capital, business angel, piattaforme di equity crowdfunding, incubatori/acceleratori e grandi aziende. Lo scambio reciproco di informazione qualificata, quale profili aziendali e contatti, attraverso un portale unico online potrebbe costituire un primo passo in questa direzione. In tal senso, la vetrina delle startup e delle PMI innovative italiane curata dal sistema camerale e alimentata dalle stesse imprese rappresenta un valido punto di partenza, da ampliare con l'aggiunta di nuove categorie di attori.
- **Favorire una più capillare diffusione dell'informazione sugli strumenti di finanza pubblica, diretti e indiretti, dedicati alle aziende innovative**, siano essi specificamente rivolti alle startup (es. Smart&Start Italia, incentivi fiscali agli investimenti in capitale di rischio) e non (es. credito d'imposta per investimenti in R&S). Ciò potrebbe essere realizzato attraverso campagne informative, tanto a livello nazionale, con il supporto del MISE e delle altre amministrazioni coinvolte nel programma, quanto a livello locale, coinvolgendo le Regioni italiane che, a loro volta, potrebbero aggiungere nell'offerta informativa i propri strumenti di supporto all'imprenditoria innovativa.
- **Creare sinergie tra gli strumenti pubblici di attrazione di capitali (visto per investitori, regime forfettario per neo-residenti ad alta capacità contributiva) e di attrazione di talenti esteri (visto startup, carta blu UE per lavoratori qualificati)**. Quest'ultimi potrebbero essere oggetto di una promozione congiunta diffondendo la conoscenza del "pacchetto attrazione" attraverso azioni mirate nella stessa area geografica o verso talune tipologie di intermediari, abbinati nella loro applicazione pratica (il visto per investitori può essere utilizzato per finanziare imprese fondate in Italia da startupper esteri). Si potrebbe anche trarre mutuo beneficio nelle relazioni bilaterali tra l'Italia e i Paesi terzi (taluni strumenti potrebbero aprire la strada verso alcuni mercati, altri potrebbero inserirsi successivamente). Non da ultimo, sarebbe utile esplorare le potenziali sinergie tra il visto startup e i programmi di cooperazione scientifica bilaterali coordinati dal MAECI.